anno XXVI, numero 2
febbraio 1981
mensile

FPDM-220

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

QUESTAR/M microcomputer professionale della Honeywell

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 220
RPNH 175

In questo numero

2 · Con il Questar/M la HISI entra nel settore dei micro

4 · Top Secret: la sicurezza nell'Edp

5 · Un nuovo prodotto per la DVNM

6 · Honeywell e Marcialonga: un binomio di successo

8 · La selezione e l'orientamento del personale

10 · L'informatica ed il ricambio Fiat

12 · Obiettivo: Efficacia ed efficienza
Cap. 4°: la soluzione dei problemi

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-9336-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5278651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Direzione Assistenza Clienti
6, via Tazzoli, 20154 Milano
(02-69.77-5245)

panoramaHISI

anno XXVI, numero 2
febbraio 1981
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Carlo Bertoni, Francesco Fulvio Castellano, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto Debenedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Roberto Carlo Monti, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli, Alberto Savani

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Francesco Fulvio Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Con il Questar/M la HISI entra nel settore dei micro

Presentato alla stampa il nuovo microelaboratore professionale della Honeywell Information Systems Italia: il Questar/M.

La Honeywell Information Systems Italia entra nel mercato dei « microcomputer » con un prodotto che per affidabilità, tecnologia ed economicità è destinato a diventare leader nel suo settore: il Questar/M.

Questar/M, presentato il 12 febbraio in anteprima alla stampa, è un microelaboratore professionale estremamente potente, ma nello stesso tempo flessibile ed economico: il suo costo base è, infatti, di soli sette milioni e mezzo di lire.

In funzione delle differenti possibilità d'uso, il Questar/M viene presentato in sette modelli, cui possono essere accoppiati tre diversi modelli di stampante. In questo modo il Questar/M è uno strumento in grado di adeguarsi alle più disparate esigenze di utilizzo da parte dell'utenza rappresentata da piccole aziende, commercianti, grossisti, professionisti, per i quali può risolvere problemi di gestione, contabilità, amministrazione.

Sotto l'aspetto tecnico una caratteristica importante del Questar/M è l'utilizzo dei più moderni ed affidabili microprocessori. Inoltre il Questar/M possiede una tastiera estremamente pratica, fornita di « numerical-pad » e di un certo numero di tasti-funzione programmabili.

Le coppie di « floppy-disk » arrivano a gestire fino a 1.200.000 caratteri e sono inserite nel corpo dell'unità centrale. Si può avere, sempre inserito nel corpo dell'unità centrale, al posto delle coppie di floppy-disk, un disk drive da 5 milioni di caratteri più un floppy da 600.000 caratteri.

E' collegabile inoltre una unità esterna a dischi da 20 milioni di caratteri (10 milioni fissi più 10 milioni mobili) con tempo di accesso di 100 millisecondi. Su tutte le configurazioni viene fornita come standard una linea di comunicazione per il collegamento del Questar/M ad altre macchine dello stesso tipo o ad elaboratori di maggiori dimensioni.

Le stampanti offerte vanno da 80 cps a 160 cps e da 80 a 132 colonne.

Si tratta di tre modelli della nota serie di stampanti seriali a matrice, progettate e costruite in Italia dalla HISI che hanno già riscosso un grosso successo a livello mondiale.

Il Questar/M dispone di un sistema operativo di notevole potenza: il PROLOGUE, che fornisce tutti gli strumenti necessari per lo sviluppo, la registrazione, la prova e l'esecuzione dei programmi scritti nei vari linguaggi a disposizione. Il PROLOGUE comprende anche le funzionalità di gestione dei file.

Il Questar/M utilizza come linguaggi un « overset » del BASIC e il BAL, un linguaggio che unisce alla semplicità del BASIC la possibilità di gestire maschere sul video. Sono inoltre previsti i linguaggi COBOL e FORTRAN. Fra i programmi di utilità è da ricordare il TEXT EDITOR, che permette la correzione in modo conversazionale di programmi. Per quanto riguarda la gestione dei file, è prevista l'organizzazione « INDEX SEQUENTIAL », estremamente efficace in quanto i file di questo tipo sono automaticamente ordinati nel loro corretto ordine dopo un aggiornamento e il sistema amplia in modo dinamico le aree occupate dai file, eliminando eventuali spazi lasciati inutilizzati da cancellazioni.

Sia attraverso il BAL che attraverso il BASIC è possibile accedere a file « INDEXED ».

Il Questar/M della HISI viene ad inserirsi in un mercato che, secondo stime recenti, è destinato in pochi anni a crescere notevolmente. Entro il 1983 è prevista infatti in Italia la vendita di oltre 106.000 unità con un tasso di sviluppo annuale pari a circa il 65%.

Di questi 106.000 microcomputer, 70.000 saranno destinati proprio alla fascia d'utenza cui il Questar/M si rivolge: piccole attività produttive industriali, commerciali e professionali. Un settore nel quale da oggi è presente la Honeywell Information Systems Italia, dopo vent'anni di esperienza maturata con i grandi e medi sistemi di elaborazione.

La commercializzazione del Questar/M sarà effettuata in modo indiretto attraverso la rete di rivenditori HISI secondo quelle modalità di collaborazione che sono già state positivamente sperimentate negli anni recenti per i minielaboratori Honeywell livello 6.

(G. R.)

In copertina

In copertina il *microcomputer* professionale Questar/M nella sua configurazione minima: un'unità centrale con 64 K *byte* di memoria, un terminale video (1920 caratteri), una tastiera, due unità *mini-floppy-disk*, una stampante a 100 caratteri al secondo ed 80 colonne di derivazione S. 10.

L'immagine è stata tratta dal servizio fotografico preparato per l'annuncio del nuovo prodotto Honeywell.

(Marco Ferracin-Belloni)

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

I RISULTATI PRELIMINARI HISI 1980

Fatturato: +32% ordini: +37%; quasi 20 miliardi di spese in ricerca e progettazione; 4.252 dipendenti.

Secondo i dati preliminari di bilancio, che verranno sottoposti all'Assemblea degli azionisti nel prossimo aprile, il fatturato della Honeywell Information Systems Italia nel 1980 ha toccato i 256 miliardi di lire, con un aumento del 32% rispetto al 1979.

All'aumento del fatturato nel 1980 hanno contribuito, pressoché in egual percentuale, le esportazioni ed il mercato interno. E' inoltre da registrare un aumento del 37% nel valore degli ordini ricevuti dalla società nel 1980 rispetto all'anno precedente.

Fra i fatti aziendali salienti del 1980, va anche ricordato l'avvio della produzione e delle consegne del nuovo elaboratore elettronico DPS 4, e il crescente successo delle stampanti seriali a matrice, destinate sia all'impiego in sistemi Honeywell che alla vendita sul mercato OEM mondiale.

Sempre nel 1980 le spese totali di ricerca e progettazione della HISI per l'insieme dei settori aziendali sono salite a 19,9 miliardi di lire, mentre il personale dell'azienda ha raggiunto le 4.252 unità.

(G. R.)

UNO SCIENZIATO NEL BOARD OF DIRECTORS

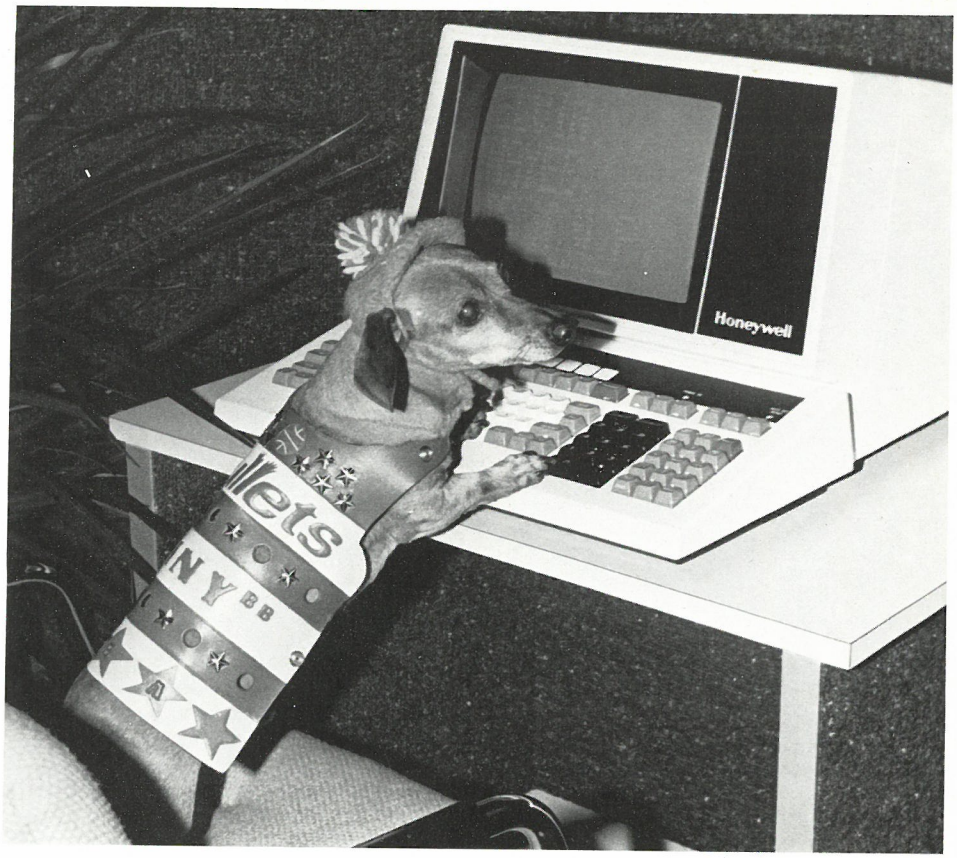
Un membro della National Academy of Engineering, di diversi comitati consultivi federali (quali la Defence Intelligence Agency, la Federal Aviation Agency e l'Air Force), e del corpo docente del Massachusetts Institute of Technology (MIT), è entrato a far parte della nostra azienda. Lo ha comunicato Ed Spencer, presidente e direttore generale della Honeywell, alla fine di gennaio a Minneapolis.

Gerald P. Dinneen, questo il nome dello scienziato, ha assunto la carica di vicepresidente e la responsabilità della « Scienza e Tecnologia » della Corporate, entrando anche a far parte del comitato di direzione della società (Company's Board of Directors) e rispondendo direttamente al presidente Spencer.

Le importanti esperienze precedenti del dr. Dinneen, che è stato per quattro anni Assistant Secretary presso il ministero americano della Difesa e che ha contribuito con responsabilità diretta alla nascita di numerosi programmi federali, saranno – per dirla con le parole del presidente Spencer –, « un importante contributo agli sviluppi futuri nel campo dell'alta tecnologia della Honeywell ».

☆

Chi sarà il più bravo?



Tiny, la *mascotte* ufficiale dei Washington Bulletts, la squadra di casa del recente torneo All-Stars della Lega Nazionale Americana di Pallacanestro (NBA) cerca sulla sedia la posizione migliore per vedere sul terminale Honeywell VIP 7802 quale giocatore è stato nominato il migliore tra i partecipanti.

Il terminale, collegato con un Livello 6, darà dopo due minuti dal censimento effettuato tra oltre 200 giornalisti, il nome di George Gervin, guardia del S. Antonio Spurs come Most Valuable Player del 1980 All-Stars Game.

Il servizio Edp del più importante Torneo professionistico di *basketball* d'America (e quindi del mondo) è stato curato anche quest'anno dalla Honeywell che è già stata prenotata per la gestione degli incontri dell' '81 al Coliseum di Cleveland ☆

Nuova organizzazione Marketing alla Honeywell I.S. britannica

Dall'inizio dell'anno, la consociata britannica Honeywell Information Systems Ltd. ha adottato una nuova struttura di *marketing*, modellata nelle esigenze di un mercato che si va via via orientando a rendere – secondo una dichiarazione del direttore generale Brian Long –, « funzionalità, *target* ed approccio dei medi sistemi sempre più simili a quelli dei grandi; e dall'altra parte ad avvicinare i metodi di commercializzazione di mini e medio-piccoli sistemi a quello di prodotti a vendita di massa, che devono essere accompagnati da pacchetti applicativi già pronti ».

Pertanto, la precedente struttura (Data Processing Division, General Systems Division e Minicomputer & Terminals Division), è stata riorganizzata in due divisioni: Data Processing Division, affidata a Jim Duncan, insediata a Brentford e dedicata a DPS 8, Multics e 64/DPS; e General Systems Division, che ha come guida David Croft, come sede Hemel Hempstead e come prodotti, il minielaboratore Honeywell livello 6, il DPS 4 e tutti i terminali.

A queste due Divisioni sono affiancate una Direzione Marketing, a responsabilità di René Berger con compiti estesi alle Relazioni Esterne, le Comunicazioni, la Formazione Marketing, i *training* per funzionari commerciali ed altre attività quali i « Clienti Internazionali » e la distribuzione della PPS; ed una Direzione Strategy & Planning guidata da Terry Stones.

☆

HONEYWELL A COMO

Con i primi giorni di marzo, la Honeywell I.S.I. ha un proprio ufficio commerciale a Como.

La nuova sede, in via Torno 22, (tel. 031-279894) sulla direttrice di Bellagio, dipende dalla Filiale Lombardia Sistemi di Base.

L'ufficio commerciale è stato creato per poter seguire più direttamente un mercato che nella provincia comasca è in rapida e continua espansione.

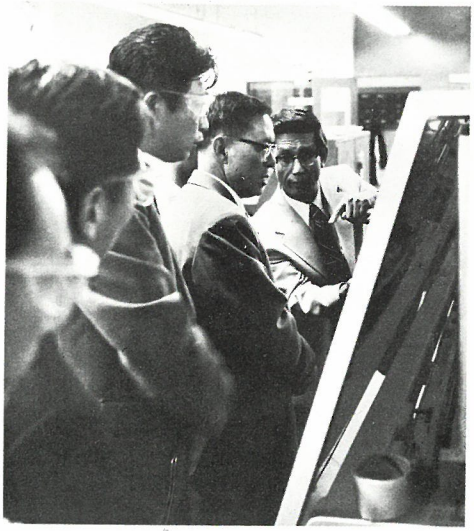
(Antonio Ferian)

EGIDIO ORTONA PRESIDENTE DELLA CONFITARMA

Egidio Ortona, presidente della Honeywell Italia, ha assunto dal mese di febbraio anche la presidenza della Confitarma, l'associazione che raccoglie circa 340 armatori privati italiani, per oltre mille navi e sette milioni e mezzo di tonnellate (quasi il 60% dell'intera flotta nazionale).

Egidio Ortona (che è stato tra il 1967 ed il '75 ambasciatore italiano a Washington dopo aver rappresentato il nostro paese per tre anni all'ONU), succede nella carica di presidente della Confitarma ad Ermanno Guani. ☆

SCIENZIATI CINESI A PHOENIX



Frank W. Chen, a destra nella foto, direttore del Planning della Honeywell, spiega – in cinese – il processo costruttivo di un elaboratore a Son Jian, uno dei più importanti studiosi del problema del controllo della popolazione della Repubblica Popolare Cinese.

Un gruppo di importanti scienziati e tecnici cinesi ha recentemente visitato, soffermandosi una settimana, la Large Information Systems Division della Honeywell a Phoenix per approfondire la propria conoscenza sugli elaboratori di grandi dimensioni.

Il problema del controllo della popolazione, in particolare quando esso assume proporzioni come quello cinese, non può essere infatti che affrontato con mezzi Edp. ☆

HONEYWELL DEL SOL LEVANTE

Honeywell

ニュース 1980 12 日本ハネウエル インフオメーション システムズ株式会社

ハネウエルの大型コンピュータ、DPS 8。
新たに2モデルを追加して、6モデルのシリーズに。

La Direzione Relazioni Esterne della nostra azienda riceve dalle consociate Honeywell sparse in tutto il mondo ogni tipo di pubblicazione promozionale. Tra le tante, i vari *house organ,* i « fratelli » di PanoramaHISI. Queste riviste aziendali possono essere pubblicate per uso interno o esterno, mensilmente o periodicamente, in grande copia o in piccola, e vanno considerati un importante veicolo attraverso il quale l'azienda fa conoscere la propria immagine.

La quasi totalità delle consociate, ed in America delle divisioni operative in cui la Corporate è suddivisa, pubblica un proprio house *organ*: da Printout, Honeywell World, User News, Access, Dialogue, FSO Eagle, al messicano Honeywell Informa, ai francesi The Communicator/Le Communicateur (edizione internazionale e nazionale), e Unisys Informations, all'olandese Partner, ai britannici Field Fare e Honeywell Information, ad altri.

Da quest'anno, a quelli che ci vengono periodicamente inviati se ne è aggiunto un altro: quello giapponese, del quale riproduciamo la copertina.

Non ne sappiamo molto di più di quello che anche il lettore può vedere... non avendo ancora trovato in azienda qualcuno ferratissimo nella lingua.

Ricordiamo – parlando del Giappone – come altri sistemi elettronici oltre al di là della presentazione al mercato del sol levante del DPS 8 (nella prima pagina della rivista fotografata qui sopra), siano commercializzati nelle isole nipponiche dove i sistemi Honeywell vengono costruiti sotto licenza dalla NEC.

Gli interessi della nostra azienda sono indirizzati anche verso il gruppo Nippon Toshiba Information Systems, nato nel 1974 per commercializzare le apparecchiature di informatica prodotte dalla Nippon Electric Company e dalla Toshiba.

L'anello di congiunzione tra le due società e Honeywell, che nel 1976, avendo acquisito le attività Edp della General Electric, si è trovata a poter gestire un accordo precedentemente stipulato tra G.E. e Toshiba. ☆

TOP SECRET 81: LA SICUREZZA NELL'EDP

Organizzato dalla Cii Honeywell Bull si è svolto a Montecarlo alla fine di gennaio un Simposio Internazionale sulla sicurezza e la riservatezza (*security and privacy*) nell'elaborazione dei dati, intitolato « Top Secret 81 ».

Al Simposio (il più importante tenutosi finora in Europa su questo argomento), hanno partecipato più di 400 tra giuristi, funzionari statali, professori universitari, consulenti, operatori Edp e rappresentanti della stampa provenienti da 20 paesi e sono state presentate 20 relazioni ad opera di esperti francesi, svedesi, tedeschi, inglesi, norvegesi, olandesi e americani.

Aperto da Michel Albert, Commissario Generale francese per la Pianificazione, e presieduto da Jerry Lobel, direttore degli studi sulla sicurezza presso l'Honeywell Information Systems americana, il Simposio ha fatto il punto sui temi della sicurezza fisica degli impianti, della cosidetta sicurezza logica (ossia della difesa contro accessi non autorizzati a basi di dati e contro la cosidetta « *frode informatica* ») e della tutela della riservatezza di determinati tipi di dati (ossia della difesa contro eventuali usi impropri di essi).

Particolare attenzione è stata dedicata agli aspetti più attuali di questi problemi che, se sono stati presenti fin dall'inizio della breve storia dell'informatica, hanno assunto dimensioni e complessità sempre crescenti in relazione alla diffusione e agli sviluppi tecnici più recenti dell'elaborazione dati, in particolare per quanto riguarda la trasmissione dati e l'elaborazione a distanza, fino a far ipotizzare a uno dei relatori (l'americano Donn B. Parker, uno dei massimi specialisti di « *computer crime* ») la possibilità di una « *guerra informatica* » fra stati che, analogamente all'inquinamento fisico nel caso di una « *guerra batteriologica* », potrebbe vedere il tentativo di « *inquinare* » i dati nei sistemi informativi dello stato nemico.

Si è così affrontato l'argomento dei rischi cui può andare incontro il cosiddetto « *trasferimento elettronico di fondi* » (EFT) tra banche e soggetti economici (l'ottocentesco assalto alla diligenza o il più moderno attacco ai furgoni blindati può oggi assumere le vesti silenziose del terminale abusivo) e quello del « *transborder data flow* » (TDF), ossia della regolamentazione dei trasferimenti da uno stato all'altro di intere basi di dati resa possibile dai moderni sistemi di trasmissione (e in particolare dai satelliti di comunicazione).

Alla disamina dei problemi ha fatto riscontro, nel Simposio, l'illustrazione delle soluzioni a loro volta offerte dai progressi nell'*hardware* e nel *software* dei sistemi di elaborazione dati. Si è parlato di veri e propri « piani di sicurezza » già adottati da grandi aziende come la General Electric negli Stati Uniti), dei dispositivi presenti in sistemi come il Multics della Honeywell per impedire gli accessi non autorizzati alle basi di dati, degli accorgimenti da adottare nell'elaborazione transazionale, nelle reti e nei sistemi distribuiti, di carte di credito a memoria incorporanti un microprocessore (come la CP 8 della Cii Honeywell Bull) che offrono la massima protezione in caso di furto e così via.

Sul versante giuridico è stata presentata la recente Convenzione proposta agli Stati membri dal Consiglio d'Europa per la protezione dell'individuo in relazione al trattamento automatico dei dati personali, e si è parlato della legislazione già adottata in argomento da vari stati, e in particolare di quella tedesca, svedese e norvegese.

(G. R.)

Un nuovo prodotto per la DVNM il microelaboratore Questar/M

L'annuncio del microelaboratore Questar/M – come ogni fatto nuovo – pone i « riflettori dell'azienda » sull'attività della struttura interessata alla sua commercializzazione.

E' quanto accade « ciclicamente » per ogni attività aziendale. Ne abbiamo parlato con Giancarlo Castagna.

Ha preso la guida della Direzione Vendite Nuovi Mercati nel maggio dello scorso anno, subentrando a Paolino Merlo, prematuramente scomparso.

Da una decina di mesi, Giancarlo Castagna – trentaseienne, varesino, in azienda dal '76 dopo una serie di esperienze in Olivetti Divisione Elettronica, in Siemens Data, in Cii Italia, proveniente dalla filiale Lombardia e prima ancora dalla filiale Sistemi e Progetti-Milano –, ha impostato i programmi a breve della propria organizzazione (chiamata in azienda, per brevità, DVNM) nel pianificare ed ampliare le possibilità di offerta per un mercato che, senza paura di esagerare, può essere definito frenetico ed esigente, e nell'allineare e controllare le possibilità di consegne per una domanda in crescita esponenziale.

Per sapere qualcosa di più circa l'ampliamento del parco prodotti offerti ai rivenditori, in concomitanza con l'annuncio al mercato italiano del Questar/M, PanoramaHISI si è rivolto direttamente a Giancarlo Castagna.

Oggi con l'annuncio del nuovo prodotto, il listino Honeywell nel settore dei *mini* e *microcomputer* è più completo.

Il minielaboratore Honeywell livello 6 – ha affermato il responsabile della DVNM –, nella realtà della distribuzione indiretta si rivolge particolarmente ad un mercato composto da piccole e piccolo-medie aziende e da ambienti commerciali di medie dimensioni.

Il Questar/M, che annunciamo in questi giorni – un prodotto francese della consociata Cii Honeywell Bull – si va ad inserire ottimamente in una amplissima fascia di mercato, al di sotto di quello considerato per il mini Livello 6, costituita da piccolissime aziende, piccole e piccolissime strutture commerciali (al limite il negozio di discrete dimensioni che possiamo trovare per le strade di ogni città italiana: non dimentichiamo che nel nostro Paese esiste una realtà di distribuzione al dettaglio estremamente parcellizzata e che i punti di vendita di medie dimensioni sono in un numero molto rilevante), studi professionali (dai notai agli architetti, agli avvocati, ai dentisti), società di ingegneria o di consulenza.

Stiamo, dunque, parlando di uno strumento di lavoro quotidiano per imprenditori, dirigenti, operatori commerciali e finanziari.

Non tralasciamo però tutte quelle aziende che già oggi utilizzano apparecchiature Edp e che possono vedere nel Questar/M un microelaboratore da dedicare a particolari attività decentrabili nel contesto della propria gestione informatica. Anche quest'ultimo può essere indicato come un esempio tipico dell'utilizzabilità del nuovo prodotto Honeywell: la sua speciale capacità cioè di venir collegato a strutture Edp più complesse.

Le caratteristiche di base di tale prodotto non possono che essere la facile operatività, il semplice apprendimento, l'alta affidabilità ed il costo interessante.

Honeywell livello 6, Questar/M. Ma c'è un terzo prodotto che la DVNM offre ai propri clienti: l'organizzazione.

Certamente – avverte Castagna –, l'organizzazione HISI ha al proprio interno enormi potenzialità per poter offrire, come di fatto offre, ai propri rivenditori, da una parte, degli interlocutori sempre più specializzati e, dall'altra, una sempre più ampia gamma di servizi.

(Ricordiamo a tal riguardo come la nostra azienda non commercializzi direttamente sul mercato il minielaboratore Honeywell livello 6 ed il *free-standing* microelaboratore Questar/M, ma che li cede a rivenditori – siano essi *software house* o *software builder* – che a loro volta distribuiscono i prodotti in modo massivo e corredati da pacchetti applicativi preparati per specifiche utenze).

Quanto detto – prosegue Castagna –, significa offrire un interlocutore preparato, tanto ad un distributore presente su tutto il territorio nazionale con strutture, esigenze, organizzazione ed obbiettivi molto complessi ed articolati, quanto ad un distributore con realtà prevalentemente locale, con un'organizzazione e dei volumi più contenuti, ma con esigenze di qualità identiche e con notevoli necessità di vitalità e dinamicità.

La gamma dei servizi che attualmente la nostra azienda è in grado di offrire ai propri distributori comprende oltre alle « normali » attività di supporto, di formazione sull'*hardware* e sul *software*, e di interventi specialistici di fornitura di prodotti ausiliari di ogni genere, strutture che possono collaborare con il distributore stesso per attività di promozione e P.R., di consulenza legale, di assistenza consultiva per finanziamenti *leasing*, insomma, di tutta una serie di possibilità che derivano dalla capacità della Honeywell I.S.I. di dare una risposta completa a qualsiasi necessità connessa con l'attività Edp. E qualcosa di più.

Dopo solo tre anni dalla sua costituzione, la DVNM è diventata un'attività primaria della HISI.

Infatti – conclude il responsabile DVNM –, i risultati parlano di un fatturato che triplica ogni anno, di una attuale rete di circa 30 distributori, di una gamma di proposte che si va sempre più perfezionando in prodotti e servizi.

Per l'anno in corso intendiamo acquisire ordini per circa 1.300 sistemi; ma non dimentichiamo che il nostro sforzo è orientato anche verso il potenziamento della nostra attuale rete di distributori: un settore questo che al momento attuale è in fortissima espansione ed in grandissima vitalità su tutto il territorio nazionale.

☆

Giancarlo Castagna, a destra, durante la conferenza stampa di presentazione del prodotto, tenutasi in una simpatica enoteca di Milano. Si riconoscono da sinistra Enrico Rivera, Nicola Canziani della Cii HB e Michele Cimino. In primo piano, il video del Questar/M.

Il Questar/M in una delle sue configurazioni più estese: un'unità centrale con 64 K *byte* di memoria, un video, una tastiera, un *floppy* da 600 K *byte*, un disco fisso da 5 milioni di *byte*, una stampante della linea SPPL da 160 cps e 132 posizioni di stampa e un'unità a disco da 20 milioni di *byte* 10 fissi e 10 mobili).

I supporti, disegnati per il lancio del nuovo prodotto, sono stati forniti dalla Direzione Vendite Sistemi Ausiliari.

(M. F. B.)

Tempo stupendo, tempo record e... tempo reale

In una luminosa giornata di gennaio si è svolta in Trentino la decima edizione della Marcialonga, la più lunga e popolare gara sciistica di fondo italiana, vinta a tempo di primato dallo svedese Lundbeck e gestita in tempo reale da un elaboratore elettronico Honeywell Livello 62.

Sono partiti in 5.400 la mattina presto del 25 gennaio dai cancelli di Moena: un vero spettacolo.

Lasciato il largo raggio di partenza, si sono diretti nella strettoia della pista vera e propria, 800 metri dal via, come polvere di ferro attirata e trascinata da una calamita.

Spingendo, premendo, scavalcando, i più forti – forse 150 o non molti di più –, sono scappati avanti verso un ancor lontanissimo traguardo posto a 70 km di distanza.

Settanta chilometri di pista innevata, tra salite, discese e falsipiani, di gara con avversari implacabili, di lotta furiosa contro il tempo, di competizione contro se stessi, il freddo, la stanchezza, la fame: non è retorica: è la Marcialonga.

E' questa la più lunga, massacrante, vecchia e popolare delle gare sciistiche di fondo organizzate in Italia, una delle cinque del circuito Euroloppet, la competizione che comprende le più dure gare continentali e che dà al vincitore il diritto di fregiarsi del titolo di campione assoluto.

In 3 ore 19 primi e 36 secondi, Sven-Ake Lundbeck, di Culea in Svezia, ha vinto a sorpresa, precedendo il francese J.P. Pierrat ed il favorito Iván Gaványin, vincitore lo scorso anno.

Pochi secondi dopo il suo arrivo, come per migliaia di altri dopo di lui, Sven-Ake Lundbeck ha avuto in mano il diploma che lo ha classificato ufficialmente primo e gli ha indicato il tempo impiegato.

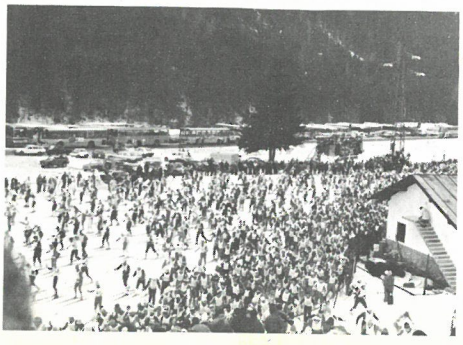
La classificazione è stata realizzata in tempo reale da un elaboratore Honeywell L. 62 operante presso la sede della *software house* Mev di Trento, e collegato col traguardo e la sala stampa attraverso cinque terminali video e tre scriventi.

Come Lundbeck e gli altri campioni, anche le altre migliaia di concorrenti, i cosidetti « bisonti » nel crudelmente cinico gergo dei fondisti, quei parte-

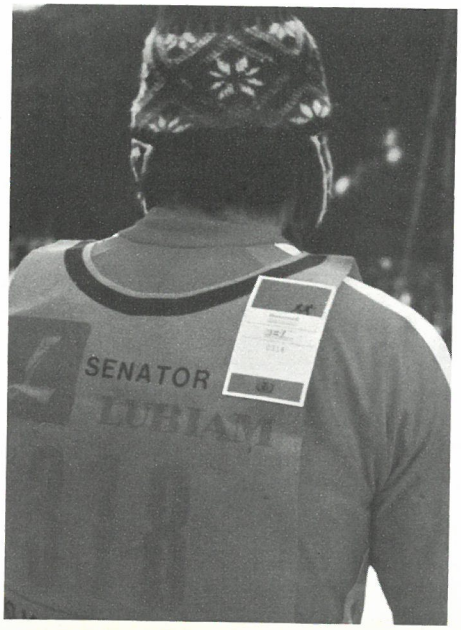
Nella foto sopra, Sven-Ake Lundbeck, svedese, vincitore al suo arrivo. Sulla sinistra si vede lo striscione realizzato dalla HISI per pubblicizzare la propria partecipazione, in abbinamento con la Mev.

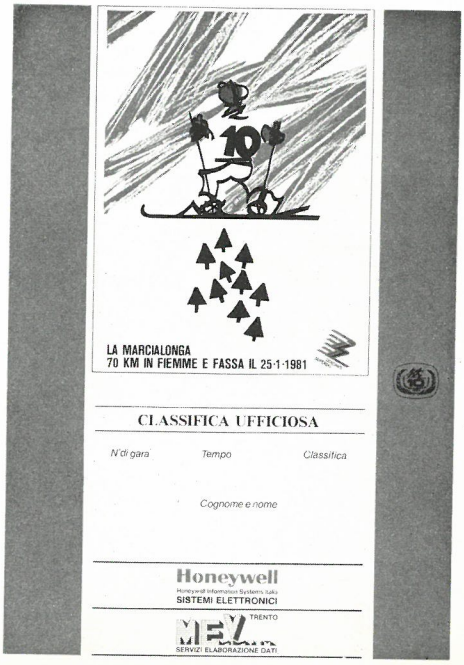
Nella foto qui sotto, uno dei « Senator » alla partenza (la qualifica di « Senator » ed il pettorale giallo hanno caratterizzato coloro che hanno partecipato a tutte le edizioni). Si notì il cartellino pinzato sul pettorale: punzonato nei vari posti di controllo distribuiti segretamente lungo il percorso, e staccato all'arrivo, il cartellino è stato utilizzato per la trasmissione dei dati all'elaboratore, digitandone il numero. Il L. 62, immediatamente dopo, attraverso i terminali di uscita, ha fornito ad ogni concorrente un diploma (riprodotto sotto a destra), che riportava i dati di classifica, tempo, numero di gara e generalità.

Il via, un colpo di cannone.



(Foto HISI)





Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

MEV TRENTO

SERVIZI ELABORAZIONE DATI

In alto a destra il tabulato della classifica, fornito alla stampa dal L. 62. Sotto, in centro la premiazione dei primi tre arrivati: da sinistra il russo Garanin, n. 1; Lundbeck, incoronato d'alloro; ed il francese Pierrat. In basso, la sala-arrivi, a pochi metri dal traguardo. Una stampante Honeywell SPPL sta compilando un diploma.

MARCIALONGA 1981

CLASSIFICA UFFICIOSA DEGLI ARRIVI

N.ARR.	TEMPO	N.GARA	CONCORRENTE	LOCALITA'	SCICLUB
1	3/19/36	90	LUNDBECK SVEN-AKE	LULEA	SVEZIA
2	3/19/44	44	PIERRAT JEAN PAUL		FRANCIA
3	3/20/26	1	GARANIN IVAN		U.R.S.S.
4	3/20/56	92	FRIBERG LARS	MORA	SVEZIA
5	3/20/57	53	FLACH HANS-ERIK	ESKILSTUNA	SVEZIA
6	3/21/21	1,770	BJORKHEIM JAN FRODE	GJOVIK	NORVEGIA
7	3/21/46	88	KUOSKU	ASHAMMAR	SVEZIA
8	3/21/47	2	JURASOV ALEXANDER		U.R.S.S.
9	3/21/48	113	DE ZOLT MAURILIO	BORMIO	GR.SPORT.FF.GG.COMO
10	3/21/49	24	KNUTTEN PER		NORVEGIA
11	3/22/30	1,771	BJORKHEIM DAG ATLE	GJOVIK	NORVEGIA
12	3/22/40	73	RISHYHR HAGNAR	OSLO 4	NORVEGIA
13	3/22/45	32	SIITONEN PAULI	HELSINKI	FINLANDIA
14	3/24/00	3,358	DEOLA PATRIZIO	PREDAZZO	GR.SCIATORI FIAMME GIALLE
15	3/24/10	92	NORK INGE	ALVDALEN	SVEZIA
16	3/24/15	101	LUNBERG TONNY	SKELLEFTEA	SVEZIA
17	3/26/48	42	YORHI PENTTI		FINLANDIA
18	3/27/01	115	CHIOCCHETTI RENZO	PREDAZZO	GR.SCIATORI FIAMME GIALLE
19	3/27/15	36	GUTTORM JOUNI	INARI	FINLANDIA
20	3/27/33	166	PEDRANZINI FABRIZIO	PREDAZZO	GR.SCIATORI FIAMME GIALLE

cipanti cioè per i quali la Marcialonga è stata una scommessa contro se stessi, disarticolata dall'agonismo e dalla competizione, anche per loro la soddisfazione di conoscere, all'attimo dell'arrivo, posizione e tempo. E di vedere di lì a poco, nero su bianco, elettronicamente stampata, la propria classifica.

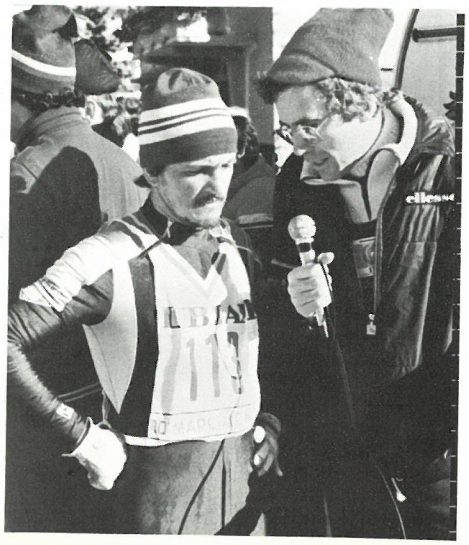
Intorno ai concorrenti, due intere valli mobilitate: Fiemme e Fassa; 25.000 spettatori lungo il percorso che partendo da Moena ha condotto i partecipanti a Canazei e di nuovo indietro, per una strada parallela, a Moena e, di qui, a Predazzo ed al traguardo di Cavalese passando per Molina e Castello.

Al traguardo, 5.000 spettatori alle transenne, tutta la stampa nazionale e molta internazionale; TV e radio di Stato e private; personalità, anche da Roma.

Molto entusiasmo ed attesa per i campioni d'oltralpe, qualche speranza per i più forti nostrani: solo tre volte un italiano ha passato per primo il traguardo di Cavalese dalla prima edizione del 1971.

La 10ª edizione della Marcialonga si è svolta infatti all'11° anno di vita della manifestazione: nel 1975 infatti la neve è stata del tutto assente impedendo lo svolgimento della gara.

Maurilio Dezolt, miglior italiano, classificatosi al 9° posto, mentre viene intervistato da Radio Cavalese.



Altri anni si è fatta attendere fino all'ultimo; altre volte ancora – come quest'anno – è stata poca ed ha richiesto molto impegno agli organizzatori perché venisse distribuita omogeneamente sui molti tratti sguarniti.

Si è trattato, lo si capisce da tutto quanto sopra descritto, di una manifestazione di grande importanza e risonanza che oltre ad aver in pratica introdotto in Italia lo sci da fondo agonistico - competitivo come manifestazione di massa, ha inaugurato l'uso di un *computer* per l'elaborazione in tempo reale dei risultati di una gara nazionale « superpopolata » quali sono certe maratone campestri o le varie Stramilano.

☆

Un importante obiettivo per ogni azienda è quello di garantirsi lo sviluppo grazie all'inserimento di nuove risorse umane qualificate nei vari settori aziendali.

La HISI presta molta attenzione a questo aspetto e tramite l'attività della Selezione ed Orientamento del Personale, divenuta ormai una istituzione consolidata nell'ambito delle proprie strutture, si assicura la disponibilità di tali risorse.

Ma quali sono le modalità ed i criteri operativi attraverso i quali l'azienda « recluta » il patrimonio di risorse umane necessarie al suo sviluppo?

Questo articolo vuole fornire una esauriente informazione sulle principali attività svolte dalla Selezione ed Orientamento del Personale in HISI.

La selezione e l'orientamento del personale alla Honeywell I.S.I.

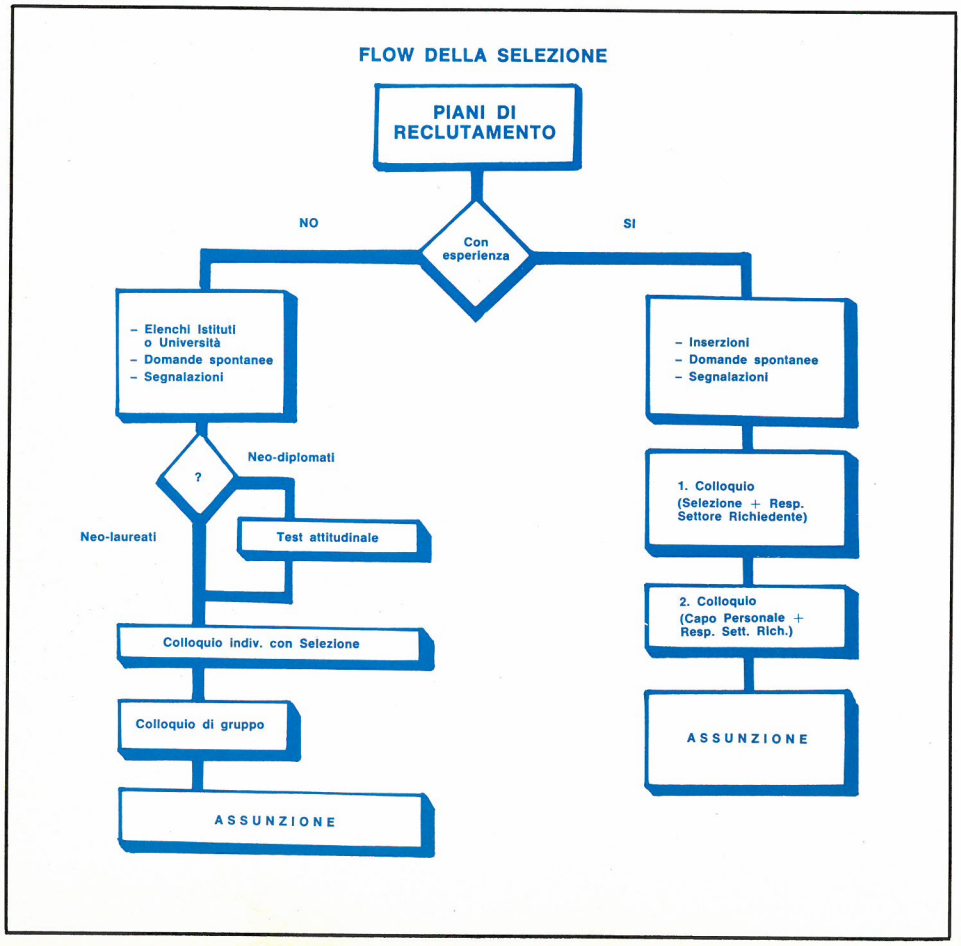
L'attività della Selezione ed Orientamento del Personale è divenuta particolarmente consistente negli ultimi anni per il sensibile incremento delle risorse nelle varie aree aziendali.

Fatto 100 il numero degli impiegati assunti nel 1980, di questi il 36% circa è costituito da laureati (neolaureati e laureati con esperienza lavorativa), il 56% circa è costituito da diplomati (neodiplomati o con precedenti esperienze). Il rimanente 8% circa è costituito da neoassunti con altri titoli di studio.

Le indicazioni emergenti dai consuntivi aziendali degli ultimi anni sono significative circa l'investimento in risorse umane effettuato dalla HISI le cui strutture, così potenziate, denotano obiettivi ragionevolmente più ambiziosi nei confronti del mercato Edp.

Il compito primario della Selezione ed Orientamento del Personale, in stretto contatto con i Capi del Personale, è quello di assicurare il reperimento delle risorse umane qualificate per tutte le attività aziendali in base ai *budget* annui delle singole Sezioni.

L'attività si articola prevalentemente secondo lo schema sotto riportato che sintetizza, a livello di macrofunzioni, l'azione svolta quotidianamente nel corso dell'anno.



Per quanto riguarda il rapporto assunti/intervistati (colloquio individuale + colloquio di gruppo), i dati consuntivati dicono che tale rapporto è di circa 1/20 per le assunzioni di personale con esperienza reperito tramite inserzioni; è di circa 1/14 per neo-diplomati; è di 1/11 circa per i neo-laureati.

Ad esempio: nel 1980, sono stati intervistati circa 1.300 neo-laureati e ne sono stati assunti circa 110.

Da un esame dei dati relativi allo sviluppo dell'azienda, emerge che gli ultimi anni presi in considerazione segnano in HISI una notevole ripresa delle assunzioni.

Più in generale, dopo un periodo di stasi suggerito dalla prudenza e dall'attesa per il periodo che va dal 1968 al '77, le medie/grandi aziende sembrano avere concordemente deciso di rinnovare (e in taluni casi di ampliare), i propri organici, mentre il proliferare di piccole aziende e società di consulenza aggressive e professionalmente oggi più qualificate, ha ulteriormente reso difficile la disponibilità di risorse umane particolarmente nelle aree più industrializzate del Nord-Italia (Piemonte - Lombardia - Veneto - Emilia).

Ad esempio, attualmente è molto difficile reperire personale specializzato per il settore Edp e per la progettazione *hardware*, reperire neo-laureati in economia e, nell'area milanese, anche il neo-ragioniere è conteso.

Un elemento di complicazione logistico/gestionale è dovuto alla necessità di assicurare la disponibilità di candidati la cui residenza sia compatibile con la sede di lavoro. Oggi è sempre più difficile reperire le risorse prescindendo dagli aspetti collegati alla disponibilità di un'abitazione vicina alla sede di lavoro o dai tempi di spostamento per recarsi nella propria sede di lavoro e viceversa.

Naturalmente per capire bene le ragioni delle difficoltà, è necessario tenere presente l'aspetto qualitativo voluto dalla HISI e dalle altre aziende; tale aspetto agisce pesantemente da filtro nei confronti del totale delle risorse disponibili sul mercato.

E' pertanto indispensabile il mantenimento di rapporti stretti e continui con le Università e gli Istituti superiori, per assicurare alla HISI la disponibilità di risorse a livello neo-diplomati/laureati.

Nella cartina riportata nella pagina seguente sono evidenziati i rapporti gestiti dalla Selezione con gli enti scolastici italiani.

In considerazione della vivacità della « domanda » è inoltre fondamentale curare l'immagine HISI negli Istituti superiori ed Universitari con adeguate iniziative che rendano « attraente » l'azienda.

In tal senso la collaborazione tra Pregnana ed alcune Università sul tema della ricerca scientifica fornisce un *follow-out* utile anche ai fini del reclutamento.

Le attività più significative in atto sono le seguenti:

a) Università Statale di Milano

Esiste un programma denominato « Communication and Programming Project », concernente ricerche sui diversi aspetti dell'ingegneria del *software*.

Per contenuti, numero di persone coinvolte, spesa e continuità, costituisce un programma di tutto rilievo in Italia.

Nell'ambito del programma viene pubblicato il periodico « Note di Software » che ha ampia diffusione nell'ambiente universitario italiano.

b) Università di Pisa

Il programma di studio concerne le « architetture microprogrammate »: un tema di alto interesse per Pregnana.

(Foto HISI)

Il *team* della selezione: da sinistra il dr. Frassineti, la dr.ssa Calati-Faleni, la signora Anna Faccenda, il sig. Sibola ed il dr. Bignone.

Il programma rappresenta anche una occasione di contatti col maggior centro di informatica universitaria in Italia.

c) Università di Pavia

Il progetto HUSPI (Honeywell Università degli Studi di Pavia per l'Informatica) riguarda ricerche di informatica medica.

A prescindere dall'interesse diretto in questo settore, il progetto è ormai una componente dell'immagine HISI.

Da quest'anno, il « Premio HUSPI » è diventato internazionale (in ambito europeo), con un ammontare di $ 4.000.

In collaborazione con la Formazione, la Direzione del Personale ha curato la messa a punto di ulteriori iniziative che perseguono un duplice obiettivo:

1. consentire la distribuzione di conoscenze a studenti selezionati in un contesto operativo aziendale;
2. realizzare una ulteriore possibilità di reclutamento.

Le iniziative specifiche riguardano:

a) Stage

In seguito a richieste dirette di interessati o per accordi con associazioni o altri enti, vengono ogni anno effettuati degli *stage*, presso i vari settori aziendali, per periodi da un mese a 6-9 mesi.

Gli *stage* più lunghi sono, in generale, collegati allo sviluppo della tesi di laurea presso di noi.

b) Borse di studio

Le borse di studio hanno, di norma, origine commerciale, in quanto parte integrante di contratti relativi a forniture di impianti all'Università.

A parte l'origine, esse costituiscono un interessante veicolo di collegamento con persone in ambito universitario.

Nel 1980 sono state assegnate, o sono in via di assegnazione, n. 16 borse di studio, per un totale di 56 milioni di lire, distribuite tra il Politecnico di Milano (5), l'Università di Pisa (6), di Pavia (2), di Bologna (1), di Firenze (2).

c) Premi per tesi di laurea

E' questa una iniziativa partita nel 1980.

Sono stati banditi, con appositi manifesti, premi per le migliori tesi di laurea, su temi prefissati, effettuate presso università italiane durante il 1980.

Si tratta di 8 premi, di 2 milioni ciascuno.

La diffusione del bando è a livello nazionale, ed è stato rinnovato anche per l'anno in corso.

d) Seminari, incontri, presentazioni

L'intervento di persone HISI attraverso seminari, incontri, presentazioni dell'azienda, è una altra via usata ai fini della conoscenza e dell'immagine della HISI.

Alcune iniziative di questo tipo sono già state realizzate (ad es., ultimamente, una presentazione della HISI agli studenti dell'ultimo anno della Bocconi).

e) Attività di insegnamento

Un ulteriore canale di comunicazione è costituito dalle persone HISI che hanno incarichi di docenza presso l'università.

Siamo presenti alla Bocconi, all'Università Statale di Milano e all'Università di Salerno.

Se, nel complesso, gli elementi di informazione quantitativi forniti, possono offrire un quadro piuttosto preciso dell'attività svolta dalla Selezione ed Orientamento del Personale in collaborazione con le altre funzioni aziendali interessate, non è altrettanto facile descrivere l'impegno necessario, a livello di colloquio (individuale e di gruppo), per poter individuare correttamente il « *mix* » di doti che concorrono a determinare il livello qualitativo del candidato.

Le caratteristiche fondamentali sono comunque: l'età, il voto scolastico, il comportamento, la creatività, lo spirito d'iniziativa, le capacità di analisi e di sintesi, il livello di verbalizzazione, la capacità di intrattenere corretti rapporti interpersonali, gli interessi culturali, gli interessi professionali, le motivazioni di fondo, etc.

Il selezionatore deve lucidamente riflettere, soppesare e decidere; essere quindi costantemente in grado di avvalersi di metodologie di approccio di volta in volta diverse in relazione al tipo di reattività del candidato, per correttamente individuarne il potenziale.

Un secondo *step* è necessario per i candidati « con esperienza », per verificare il livello di professionalità ed autonomia raggiunti.

Per far fronte alle necessità di selezione attuali, l'organico è costituito da un *team* di tre persone, i selezionatori: Mario Bignone, Cristina Calati-Faleni, Fabrizio Frassineti e da una segretaria/archivista.

La loro attività si svolge in stretto contatto con i capi del personale per l'acquisizione dei piani di assunzione e più in particolare delle esigenze che si manifestano nel corso dell'anno, ed interfacciano la Formazione per la messa a punto dei corsi per i neo-assunti.

Il loro responsabile coinvolgimento nei confronti degli istituti scolastici/universitari e nel quotidiano dialogo con i candidati fa sì che la Selezione ed Orientamento del Personale assuma una sua naturale e baricentrica posizione nell'ambito aziendale per tutto quanto attiene alle gestione dell'archivio delle potenziali risorse umane ed alla segnalazione e collocazione di tali risorse nelle strutture HISI richiedenti.

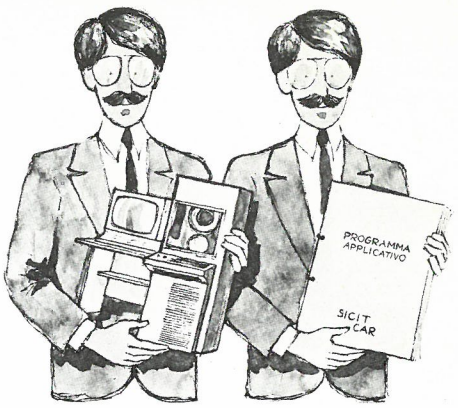
Il loro coinvolgimento deve anche prevedere una buona conoscenza ed aggiornamento dei contenuti delle varie mansioni HISI, le cui evoluzioni sono legate al dinamismo del mercato e delle strutture aziendali, in rapporto alle disponibilità offerte dalla scuola e dal mercato stesso.

(Vittorio Sibola)
Responsabile della Selezione ed Orientamento del Personale

Una vastissima maggioranza dei concessionari e ricambisti Fiat ha scelto per risolvere i propri problemi di elaborazione, il minielaboratore Honeywell livello 6 venduto dalla software house *SICIT di Padova, la quale ha messo a punto un pacchetto specifico e collaudato per i concessionari e ricambisti auto: il SICIT CAR.*

La HISI ha venduto a molte decine di concessionari di auto (tra cui una rilevante parte Fiat), i propri minielaboratori Livello 6 nei suoi vari modelli e nella configurazione free standing, *attraverso la Sicit che ha proposto il sistema con le modalità « chiavi in mano ».*

A tal riguardo pubblichiamo integralmente un articolo comparso nel mensile Notiziario dell'autotrasportatore (novembre 1980) nel quale viene spiegato come è stato affrontato all'interno della massima azienda privata nazionale il problema della meccanizzazione dei concessionari e dei ricambisti.



L'informatica e il ricambio FIAT

La Fiat Auto impegnata a risolvere i problemi relativi alla meccanizzazione della propria rete di Concessionari auto e ricambisti.

La Direzione Commerciale del Mercato Italia in stretta collaborazione con la Direzione Sistemi e Informatica della Fiat Auto S.p.A. ha realizzato il Progetto con il quale vengono forniti alla propria Rete di Concessionarie Auto e di Specialisti Ricambi gli strumenti di supporto e di orientamento nella scelta di soluzioni di meccanizzazione affidabili e soprattutto adeguate alle effettive esigenze commerciali e gestionali.

Con tale Progetto l'Azienda ha inteso favorire l'introduzione dell'informatica presso la Rete offrendo la propria esperienza ed il proprio *know-how* nel consigliare le modalità, i mezzi e le procedure che sono risultati più idonei dopo una lunga e rigorosa serie di prove condotte dai propri esperti su quanto offre oggi il mercato del settore.

Per conoscere meglio quali sono stati gli obiettivi realizzati dal Progetto e quali le attività intraprese al termine dello stesso (1979) anche in relazione agli sviluppi futuri della meccanizzazione in atto nell'area Italia, abbiamo posto alcune domande al Dott. Piero Maremmani che, nell'ambito dell'Ente Sistemi del Mercato Italia ha partecipato all'iniziativa fino dal 1977 collaborando alla realizzazione e alla verifica degli obiettivi prefissati.

D. - **Quali erano gli obiettivi che la Direzione Commerciale del Mercato Italiano si era posta nel prendere l'iniziativa di avviare un Progetto per a meccanizzazione della Rete?**

R. - L'obiettivo principale era quello di fornire a tutta la Rete, sulla base delle conoscenze che Fiat metteva a disposizione attraverso le sue risorse nel campo, una consulenza qualificata al fine di:

- orientare le scelte di meccanizzazione mediante l'individuazione di fornitori affidabili e prodotti *hardware* e *software* validi (mezzi di elaborazione e programmi per farli lavorare);
- stimolare la Rete ad ottimizzare la propria organizzazione e quindi la propria funzionalità;
- porre le premesse per il miglioramento del reciproco flusso informativo fra Rete e Aziende.

D. - **Quale è stata la durata del Progetto e quali le attività svolte per il conseguimento degli obiettivi?**

R. - Il Progetto ha preso avvio nel settembre 1977 e si è concluso nel 1979 conseguendo gli obiettivi prefissati attraverso una serie di iniziative all'interno delle principali direttrici che erano:

- indagine di mercato al fine di conoscere la situazione dei mezzi e delle procedure in applicazione sul territorio nazionale presso aziende similari alle Organizzate Fiat;
- scelta dei fornitori *hardware* affibili con i quali iniziare una collaborazione per la realizzazione di un *software* applicativo adeguato alle esigenze della Rete;
- comunicazioni alla Rete Italia sugli esami ed i testi di validazione dei mezzi e delle procedure, effettuate anche presso Concessionari-pilota;
- coinvolgimento del personale delle Filiali più idoneo ad un affiancamento della Rete nelle fasi di organizzazione e impianto delle procedure.

D. - **Come si è proceduto alla scelta dei fornitori da consigliare alla Rete?**

R. - Sono stati adottati dal Progetto dei rigorosi parametri di confronto tra le maggiori Case presenti sul mercato al fine di consigliare ai potenziali utenti un prodotto completo (*hardware* più *software*), il più possibile idoneo alle esigenze e dimensioni aziendali. Fra i più importanti di tali parametri possiamo ricordare:

- affidabilità dei mezzi;
- capillarità assistenziale;
- validità delle soluzioni presentate;
- modularità delle configurazioni;
- compatibilità con i sistemi Fiat.

D. - **Quali problemi risolvono le procedure consigliate da Fiat?**

R. - Le procedure meccanizzate sono state appositamente studiate e realizzate sulla base delle esigenze e delle problematiche di una azienda Concessionaria Auto e Ricambi per cui viene effettivamente coperto ogni aspetto gestionale delle aziende dell'organizzazione Fiat (ricambi-officina-auto-contabilità).

D. - **Sulla base delle esperienze rilevate presso la Rete già meccanizzata, è possibile stabilire quali tipi di benefici si possono trarre da tale esperienza?**

R. - A questo proposito è bene distinguere alcuni dei vantaggi genericamente derivati dalla meccanizzazione con altri più specificatamente dovuti all'intervento Fiat.

Nel primo gruppo possiamo ricordare:

- migliore conoscenza delle gestioni;
- utilizzo del personale in modo più razionale;
- maggiore tempestività di controllo e di decisione;
- miglior livello di servizio alla clientela;
- snellimento delle incombenze derivanti dagli adempimenti fiscali.

Mentre per quanto riguarda i secondi rileviamo:

- completa rispondenza del pacco applicativo all eeffettive esigenzez di lavoro;
- validità delle soluzioni realizzate e verificate;
- costi competitivi rispetto a quelli di mercato, specie per la realizzazione del *software*, le spese di installazione e di avviamento, gli oneri di manutenzione;
- assistenza organizzativa da parte delle funzioni periferiche Fiat.

D. - **Quali sono gli obiettivi che il Progetto ha posto nella realizzazione delle procedure per le singole aree di attività di una Concessionaria?**

R. - Per quanto riguarda l'area « Magazzino » gli obiettivi raggiunti possono così sintetizzarsi:

- aumento dell'indice di rotazione;
- migliore assortimento delle voci in giacenza;
- controllo del settore « durante i fatti »;
- miglioramento operativo e gestionale;

- precisione negli adempimenti fiscali.

Gli obiettivi ottenuti per l'area « Auto » sono:

- informazioni tempestive e costanti su *stock*;
- utilizzo ottimale dell'archivio ordini per risposta a Cliente;
- disponibilità immediata dati storici.

Per l'area « officina » si sono invece ottenuti:

- riduzione tempi di elaborazione manuale;
- precisione nei rapporti con il magazzino;
- disponibilità dati storici su interventi riparativi;
- controllo dell'attività di officina;
- snellimento dei flussi informativi con Fiat.

Gli obiettivi dell'area « Contabilità » risultano infine:

- conoscenza approfondita dei fenomeni e dei risultati di gestione;
- controllo delle situazioni clienti e fornitori;
- corretta gestione dell'esposizione bancaria;
- informazioni tempestive per iniziative e decisioni;
- preciso assolvimento impegni di ordine fiscale;
- emissione automatica della documentazione verso la clientela e verso Fiat con aggiornamento simultaneo della contabilità.

D. - **Come si articola l'affiancamento che Fiat a conclusione del Progetto fornisce alla Rete che intenda procedere alla meccanizzazione?**

R. - Si sono individuate, a livello di ogni Filiale Italia, le figure più idonee a supportare la Rete in tali circostanze. Dato il proprio ruolo di professionale collaborazione, sono stati incaricati di svolgere tale funzione consultiva i Responsabili del *Business Management* i quali possono strutturare i loro interventi in fasi successive, quali quelle di fornire:

- supporto preliminare per dare alla Rete eventuali chiarimenti specialistici anche di tipo organizzativo, con intervento di altre funzioni periferiche (ricambi, officina, etc.);
- affiancamento all'utente nelle fasi decisionali che precedono la scelta del fornitore;
- assistenza nella fase di impianto mediante verifica delle condizioni pattuite con i fornitori ed il successivo controllo degli elaborati prodotti dalle procedure.

I Responsabili del *Business Management* sono quindi disponibili per offrire un servizio di consulenza qualificata, coordinare gli interventi di eventuali altre funzioni di Filiale, supportare l'utente nei confronti dei fornitori, fungendo inoltre da enti di collegamento con il Centro per l'informativa reciproca con la Rete e gli eventuali suggerimenti da questi proposti.

Il mini Honeywell livello 6 tra memoria storica e memoria reale

Un minielaboratore Honeywell livello 6 è stato presente alla più importante rassegna artistica internazionale d'Italia: la Biennale di Venezia.

A Venezia nei mesi di novembre e dicembre, nell'ambito del Progetto Speciale 1980 della Biennale, è stata allestita una mostra sul tema « Il tempo dell'uomo nella società della tecnica ».

Gli architetti e gli artisti invitati a questa mostra hanno affrontato il problema del tempo nell'attuale contesto sociale e, pur non formulando risposte definitive, hanno posto con chiarezza una tesi di fondo: « *non è possibile affrontare problemi posti dalla temporalità della società della tecnica senza un superamento non regressivo dell'ipertrofia dell'informazione e delle memorie e senza un recupero attivo e critico della propria memoria* ».

Il laboratorio centrale della mostra era l'esposizione aperta, contemporaneamente, nella chiesa di San Lorenzo; in quella sede veniva dato ampio spazio all'organizzazione del tempo nell'esposizione « Cronografie - Il tempo e la memoria nella società contemporanea ».

La mostra in San Lorenzo, sviluppata in sezioni, si chiudeva con una sezione dedicata alla memoria considerata sia come funzione umana sia come organizzazione di dati effettuata con l'uso di macchine e di modelli scientifici.

Questa sezione « La memoria nell'informatica », curata dai professori Cesare Blasi e Gabriella Padovano con la consulenza del professor Luigi Dadda, documentava la evoluzione storica dei dispositivi di memorizzazione dalla calcolatrice di Pascal agli attuali elaboratori e presentava allo scopo interessante materiale della collezione del prof. Soresini.

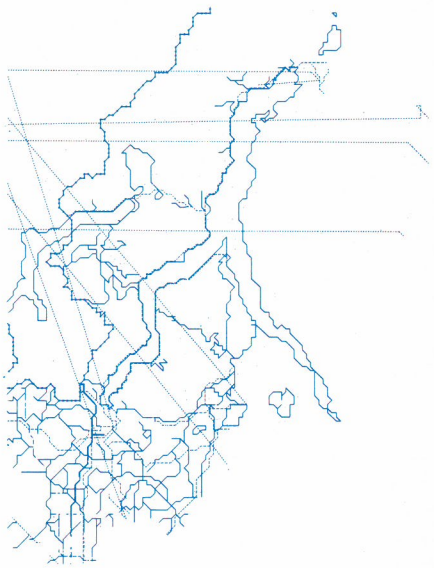
Il superamento della tradizionale nozione di memoria, quale ricordo storico, era affrontato attraverso l'uso dell'informatica e le sue capacità di accumulo e fornitura di informazioni sulla realtà.

La contrapposizione tra memoria storica e memoria reale diveniva risolubile mediante una impostazione metodologica illustrata attraverso una simulazione per modelli.

Vari terminali collegavano i visitatori ad una serie di banche di dati, mentre alcuni minielaboratori presentavano applicazioni atte a mostrare il dominio sul tempo e sull'informazione, elementi che nella società contemporanea sono, com'è noto, sottoposti a contrazioni e dilatazioni senza precedenti.

Un'applicazione sull'analisi di carenze territoriali prevedeva l'uso di un minielaboratore Honeywell livello 6: un modello matematico esaminava i dati relativi ad un territorio e attraverso l'uso di opportuni algoritmi rilevava le carenze territoriali in termini di strutture e di servizi.

I risultati dell'elaborazione venivano visualizzati per mezzo di un *plotter* Benson 1312 che tracciava una mappa del territorio e su di essa apposi simboli per evidenziare carenze qualitative e quantitative.



Il disegno pubblicato qui sopra è la riduzione fotografica della mappa realizzata alla mostra veneziana del minielaboratore Honeywell livello 6 attraverso il *plotter* Benson 1312, raffigurante la regione del Lario e l'Alto-milanese.

Il minielaboratore utilizzato era un Modello 6/43 con memoria principale di 256 K parole, memorie ausiliarie e dischi e dischetti (capacità complessiva 67 milioni di *byte* in linea) ed una *console* video.

La partecipazione alla mostra ha implicato la risoluzione di numerosi piccoli problemi soprattutto insorti per il breve tempo a disposizione per la messa a punto dell'applicazione che era stata realizzata per un Livello 66 dai coniugi Bottinelli nell'ambito di un gruppo di ricerca guidato dai professori Blasi e Padovano.

Il coordinamento della partecipazione dell'Honeywell è stato effettuato da Enrico Spoletini, l'esecuzione di tutte le fasi di prova e di installazione da Lorenzo Mantegna che con l'aiuto di personale dell'assistenza tecnica, dell'*education,* delle DSIA e collaborando con l'ing. Redaelli e il sig. Villa della Benson e i sigg. Magni e Frigerio della Niar, è riuscito a realizzare in tempi brevissimi gli obiettivi fissati.

(Enrico Spoletini)

OBIETTIVO: EFFICACIA ED EFFICIENZA
(UN CONTRIBUTO PSICOLOGICO)

Capitolo 4°: la soluzione dei problemi

Perché « la soluzione di problemi? »

Perché questo è l'obiettivo finale che ci si è proposto nella presentazione di questi argomenti. La capacità di risolvere i problemi si serve delle funzioni sopracitate e non è altro che la sintesi integrata delle funzioni stesse.

In sostanza questo lavoro vuol essere un contributo « tecnico », che può superficialmente soddisfare alcune curiosità; se visto con interesse, può però costituire una migliore conoscenza della fenomenologia psicologica e contribuire a sviluppare il binomio efficacia-efficienza che sta alla base di ogni attività intelligente.

Nella soluzione di problemi è rintracciabile il tipico atto d'intelligenza.

Allo scopo ci si è occupati in psicologia prevalentemente del pensiero produttivo, cioè delle operazioni mentali che portano alla soluzione di quei problemi che comportano una ristrutturazione dei dati e della situazione di partenza.

Sono stati inoltre affrontati studi relativi alle strategie di soluzione (per raggiungere la soluzione) in diverse situazioni sia logiche, sia di gioco degli scacchi, sia criptoaritmetiche.

Problema

« Tre amici vanno al ristorante. Viene loro presentato un conto di 60.000 lire. Ciascuno di loro dà 20.000 lire, ma protestano chiedendo una riduzione.

Il padrone allora restituisce 10 mila lire ai tre, i quali lasciano 4.000 lire al cameriere e prendono 6.000 lire. In conclusione, ciascuno di loro ha pagato 18.000 lire che, moltiplicato per tre, fa 54.000 lire.

Come si sono distribuite, cioè dove sono andate a finire le 60.000 lire iniziali? ».

Teoria del doppio codice

Il testo di un problema è un discorso ambiguo, organizzato o codificato in modo tale da presentarsi ed essere capito o decodificato secondo due diversi codici, dei quali, l'uno è quello che ha le maggiori probabilità di essere utilizzato dal recettore e che conduce all'insuccesso, mentre l'altro, di improbabile utilizzazione, è quello che fornisce i dati che indirizzano alla soluzione.

L'ipotesi è che la non pronta soluzione derivi dalla formulazione (fuorviante) del messaggio.

Il formarsi del problema, secondo questo modello, dipenderebbe quindi dalla doppia codificazione di un messaggio che:

a) non viene inteso nella sua duplicità;
b) viene decodificato secondo un codice diverso e quindi fatto corrispondere ad una realtà psicologica o rappresentazione che non è quella di partenza.

I protocolli, dei soggetti che risolvano esattamente il problema, mostrano che l'impostazione più utile alla scoperta della soluzione e quella che centra la soluzione risultante dall'operato del soggetto *non nel primo ma nell'ultimo momento.*

Si ricorre in questi casi al concetto di *autolimitazione.*

Il messaggio è la variabile che che spiega l'esistenza delle due diverse rappresentazioni; cioè, chi lo ha emesso, ha organizzato il messaggio in maniera tale che avesse il carattere di compatibilità con la propria organizzazione (quella che può portare alla soluzione), ma di determinare, probabilmente, l'altra organizzazione (quella fuorviante) nella mente del soggetto al quale si pone il problema.

L'autolimitazione si verifica quando c'è la trasmissione di un messaggio ambiguo, cioè doppiamente codificato, che si può intendere sia come lo intende lo sperimentatore, cioè la persona onnisciente per cui il messaggio è doppio, sia secondo la lettura univoca che ne fa il soggetto (e lo sperimentatore sa che lui farà) e che è incompatibile con la soluzione.

L'autolimitazione è comprensiva dei fenomeni particolari quali:
la fissità funzionale;
l'*Einstellung* (acquisizione di norme utili alla soluzione di un problema e non utili per un problema con caratteristiche formali simili ma diverso nella sostanza);
le implicazioni parassite.

Lo scopo di questa opera, ordinata in quattro capitoli, è di consentire una maggiore comprensione di alcuni fenomeni psicologici.

La maggior comprensione di questi aspetti psicologici consente, come fine ultimo, un miglioramento consapevole della propria efficacia-efficienza nelle situazioni più diverse, dove un comportamento « abituale » non è più di molto aiuto.

La conoscenza di questi meccanismi e della loro « potenza » dovrebbe inoltre consentire, durante il loro corretto utilizzo, una maggior sicurezza operativa.

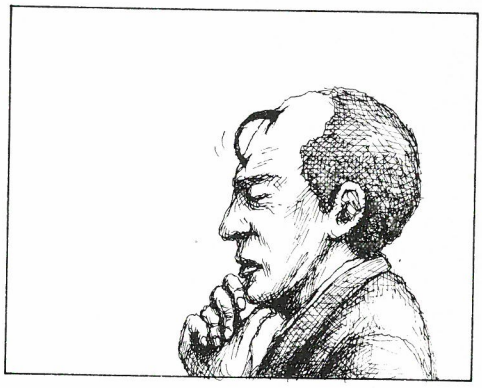
Dopo un servizio introduttivo, presentato sul n. 10/ottobre 1980, PanoramaHISI ha pubblicato il 1° capitolo: « Pensiero destro e pensiero sinistro » nel n. 11/novembre 1980; il secondo: « La memoria umana » in quello seguente, ed il terzo: « Lo sviluppo mentale » nel numero 1/gennaio 1981.

(Enrico Barbieri)

La fissità funzionale

Risulta dal fatto che l'oggetto possiede una funzione diversa da quella richiesta per la soluzione del problema.

La fissità funzionale deriva dalla decodificazione univoca (restrizione) del codice.



L'Einstellung

Quello che accade per effetto dell'*Einstellung* è che il messaggio iniziale si carica effettivamente nel corso della risoluzione dei problemi di una norma non detta. Si attua cioè una doppia codificazione con prevalenza, come in ogni situazione problematica, del codice che porta all'insuccesso o al comportamento antieconomico.

L'implicazione parassita

E' dovuta a implicazioni che aderiscono indebitamente al termine verbale.

Es.: il termine « diverso » viene vissuto come più « pesante »: questa implicazione viene chiamata parassita.

Anche questa può essere con-

siderata una decodificazione univoca e deviante di un messaggio a doppia codificazione, nel quale si può identificare il senso « legale » e il senso psicologico (i soggetti che sbagliano « scelgono » il senso psicologico).

La domanda che ci si pone sempre: « come si risolve questo problema? ».

Quella che ci si può porre invece: « perché questo problema è un problema e come si forma, in particolare, questo un problema?».

Si converrà che esiste un problema solo là e quando vi è una mente che vive una certa situazione come problema.

Diciamo più esattamente: vi è problema solo quando la mente crea o determina il problema; vi è problema solo nella dimensione psicologica, non in quella naturale o oggettiva.

Il problema si crea nella mente, sempre.

La soluzione è l'operazione inversa della formazione del problema, *la mente disfa ciò che ha fatto.*

producono il nuovo, che creano ciò che non è ancora stato, che fanno scaturire l'idea mai sorta prima.

Lo scopo degli psicologi è di studiare i processi produttivi e quelli che consentono lo *sprigionarsi del lampo di comprensione.*

La soluzione di problemi come ristrutturazione del campo cognitivo

In un processo produttivo si verificano dunque trasformazioni strutturali, più o meno profonde, « spinte » a migliorare la struttura, a ricambiare le parti in modo da far scomparire gli elementi di disturbo.

Tra le varie operazioni quelle che contano di più sono:

- *il riconoscimento e la locazione delle tensioni e degli elementi di conflitto e di disturbo nella situazione problematica;*
- *la trasformazione del ruolo delle varie parti nel tutto;*
- *il riordinamento e la ricombinazione dei dati a disposizione;*
- *il ricentramento della situazione in funzione del compito.*

Il processo solutorio si attua quasi sempre attraverso una serie di fasi, ciascuna delle quali possiede carattere di soluzione rispetto alla fase che la precede e (ad eccezione per l'ultima) carattere di problema per quella che la segue.

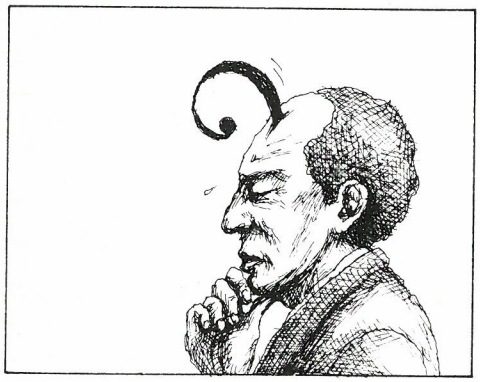
Continuità funzionale tra apprendimento e pensiero produttivo

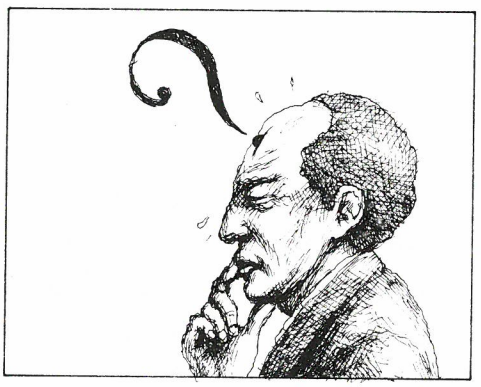
I risultati degli esperimenti fatti dimostrerebbero che il diverso modo di apprendere conferisce una diversa « operatività funzionale » in situazioni problematiche nuove.

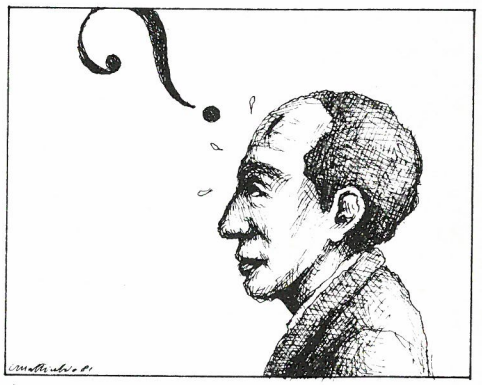
La soluzione di un problema nuovo non dipenderebbe quindi soltanto dalla natura della situazione problematica, ma anche dalla natura dell'esperienza passata del soggetto.

I risultati dimostrano una superiorità, statisticamente significativa, dei soggetti del gruppo che aveva appreso « per comprensione ».

Questi soggetti non avevano appreso gli esempi, ma mediante gli esempi avevano colto i rapporti essenziali ai fini della comprensione del problema e la struttura delle operazioni necessarie per arrivare alla soluzione.







Un problema può essere risolto in modo intelligente?

Il problema sorge quando un essere vivente, motivato a raggiungere una meta, non può farlo in forma automatica o meccanica, cioè mediante una attività istintiva o attraverso un comportamento appreso.

Questa situazione crea uno stato di squilibrio e di tensione nel campo cognitivo dell'individuo.

- Si può procedere a tentoni, a caso.
- Oppure attraverso un comportamento intelligente, attraverso un pensiero produttivo.

Si è convinti che l'attività di pensiero non sia una mera riproduzione del passato (vedi l'organizzazione della memoria) ma, soprattutto, una serie di processi che

Le tappe del processo di soluzione

La soluzione è un genuino atto di pensiero produttivo soltanto quando il soggetto ha compreso il principio funzionale della soluzione stessa, il suo « senso », il suo « esser mezzo per giungere alla meta » posta dal problema.

I problemi non vengono risolti direttamente con un unico atto di comprensione ma, le soluzioni finali, vengono raggiunte dopo una serie più o meno lunga di proposte di soluzione che, per una ragione o l'altra, non sono del tutto soddisfacenti.

In ogni proposta si concretizza un principio funzionale di soluzione, ma la scoperta di un principio funzionale generale equivale sempre ad una riformulazione del problema originario, cioè ad una sua più o meno radicale ristrutturazione.

Insight

Insight significa « vedere dentro » nella situazione problemica, quel veder dentro che rende evidente l'intima struttura del problema, è quel momento nel quale la situazione si organizza e diventa « trasparente » ed i suoi tratti essenziali con i loro reciproci rapporti vengono colti chiaramente e direttamente.

L'*insight* non è la forza che porta alla ristrutturazione ma, al contrario, ne è la conseguenza.

L'essere umano, se è coscente della natura psicologica dei problemi, *organizza, struttura, gerarchizza,* e *differenzia* i propri dati finché giunge, attraverso l'*insight*, alla soluzione di quello che ormai non è più un problema.

(Fine)

Tradizione ed evoluzione nella formazione professionale per l'informatica

La Honeywell I.S.I., per ampia tradizione culturale e per aver affrontato e compreso le reali necessità presenti e future delle problematiche legate all'Edp, ha istituito e consolidato nel tempo la « Formazione Professionale per l'Informatica » nell'ambito della Sezione Formazione.

Questo settore particolarmente avanzato dedica risorse ed attenzioni per far convergere nei piani di studio e nei contenuti, aspetti formativi altamente specialistici, non necessariamente legati all'uso di specifici sistemi per l'elaborazione dei dati.

I corsi progettati e proposti, pur rinnovandosi continuamente, hanno una tradizione consolidata e si rivolgono a *manager*, specialisti Edp e funzionari aziendali che, per il proprio impegno professionale, sono utenti o comunque collegati con tale settore.

Materie di studio sono le metodologie per la progettazione, la realizzazione e la gestione dei Sistemi Informativi ed i temi ampi e complessi relativi alla trasmissione dati, al *data base* ed all'*auditing* del settore.

Questo patrimonio fondamentale aiuta ad intendere l'informatica non come semplice utilizzo di mezzi ma come disciplina che si integra con gli obiettivi e l'organizzazione di una azienda.

Per l'anno 1981 il calendario dei corsi presentati si è arricchito di novità importanti per l'inserimento di:

- un seminario che si rivolge all'Alta Direzione e tratta i temi dell'Evoluzione sia tecnologica che applicativa dell'elaborazione dei dati;
- un corso per Responsabili del Settore Edp che sviluppa gli argomenti relativi al loro ruolo negli aspetti di organizzazione e conduzione del settore stesso;
- un corso su di un tema di particolare attualità: l'*auditing*, che tratta strumenti e tecniche di controllo e verifiche dell'ambiente.

Presentiamo ora a scopo divulgativo i corsi disponibili ed un breve riassunto dei relativi argomenti sviluppati.

(Pasquale Blasio)
Responsabile della Formazione Professionale per l'Informatica

SEMINARI PER L'ALTA DIREZIONE
« Informatica: Evoluzione ed orientamenti »

Durata del Seminario: 1 giorno

Date di svolgimento e Sede:
30 marzo 1981 - Milano
8 giugno 1981 - Roma
14 settembre 1981 - Milano
9 dicembre 1981 - Roma.

Temi sviluppati:
Tecnologie dell'Elaboratore Elettronico: situazione attuale e prospettive. Evoluzione del concetto di Produttività Informatica e dell'Ambiente Applicativo.

Relatori:
Prof. F. FILIPPAZZI
Dott. G. OCCHINI.

Introduzione all'Informatica

- Evoluzione dei sistemi informativi
- La struttura di un elaboratore elettronico
- I linguaggi di programmazione e i sistemi operativi
- Le tecniche per impostare e costruire un sistema informativo aziendale
- Il ruolo del dirigente nel sistema informativo
- I problemi connessi alla gestione delle informazioni.

L'evoluzione delle Tecniche di Programmazione

- Esigenze di strumenti metodologici
- Evoluzione delle tecniche di programmazione
- Rassegna critica delle metodologie più diffuse
- Il procedimento PHOS: caratteristiche e vantaggi.

L'Attività di programmazione: Aspetti professionali

- Il settore Edp ed il Sistema Informativo aziendale
- Responsabilità del programmatore e rapporti con le altre funzioni
- Il ciclo di vita di un programma:
  - dalle specifiche ai *test* di programma
  - il *dossier* di programma
  - manutenzione e manutenibilità
- Aspetti comportamentali:
  - l'interpretazione delle analisi ed il contegno di soluzione
  - rapporti interpersonali e di gruppo.

Progettazione di un Sistema Informativo

- Analisi di base; raccolta, organizzazione e valutazione delle informazioni nell'ambito della azienda
- Funzioni logiche dell'azienda e loro analisi
- Scelta e analisi dei flussi di informazione
- Costruzione del modello globale
- Definizione delle priorità tra le aree di sviluppo
- Definizione e avviamento del sistema informativo.

Metodologia di Analisi Procedurale

- Esame della problematica e dei concetti generali di analisi
- Studio dei problemi relativi alla progettazione di una procedura automatizzata svolta sulla scorta di un caso reale: definizione degli *« inputs-outputs »*, stesura degli organigrammi di analisi funzionale e organica, organizzazione e trattamento degli archivi, definizione delle fasi, controllo dei dati, codifica e documentazione.

Elementi di Analisi

- Definizione dei vari livelli di analisi
- Illustrazione di una metodologia di sviluppo e di documentazione organica di analisi procedurale
- Discussione sulla stretta correlazione fra impostazione, sviluppo e gestione delle applicazioni Edp e della responsabilità collegiale nei confronti della Azienda o Ente.

Conduzione e Organizzazione dei progetti Edp

- Il *team leader*
- La conduzione di gruppo
- Esame delle fasi del progetto
- L'allocazione delle risorse
- La pianificazione del Progetto
- *Standards* di analisi e programmazione
- Lo sviluppo della documentazione.

Tecniche di Presentazione nell'Edp

- Aspetti di base del processo comunicativo
- Il rapporto tra *speaker* e *audience*
- Ruolo e comportamento dello *speaker* e tecniche del *« public speaking »*
- Organizzazione dell'uditorio e metodo di utilizzo dei supporti
- Simulazioni di raccolta delle informazioni e di presentazione del progetto riprese in TV a circuito chiuso e successiva visione dei filmati con discussione.

Trasmissione Dati e Strutture di Reti

- Evoluzione della Trasmissione Dati ed esigenze dell'utenza
- Il mezzo trasmissivo
- Possibili schemi di una rete: caratteristiche e funzioni dei vari componenti
- Protocolli di colloquio: concetto, gerarchia ed esame dei protocolli di linea più ricorrenti
- Cenni sui sistemi distribuiti
- Evoluzione dei sistemi operativi e cenni sul *data base*
- Sistemi transazionali: esigenze e funzioni
- Alcuni criteri di calcolo per il dimensionamento di una rete.

Ambiente, Concetti e tecniche di Data Base

- Evoluzione dei sistemi informativi verso soluzioni *data base*
- Principi organizzativi del *data base*
- Caratteristiche dello *standard* di gestione del *data base* (DBMS)
- Strutture di dati disponibili: gerarchica, reticolare, relazionale
- La figura del *data base administrator:* collocazione nel settore Edp, responsabilità, strumenti disponibili
- Analisi di una realizzazione
- L'utente e il *data base*
- Considerazioni su aspetti di *Privacy* e *Security*
- *Data base* centralizzati e distribuiti.

Organizzazione e Conduzione dell'Area Edp

- Le prospettive dell'Informatica nell'Organizzazione Aziendale
- Il ruolo del Responsabile Edp
  - Aspetti e contenuti manageriali
  - Impostazione, sviluppo e controllo delle attività Edp
- La componente operativa
  - valutazioni economiche e finanziarie
  - le proposte di sviluppo
  - la valutazione di fattibilità
- Personalità e comportamento del responsabile dell'area
  - Abilità umane e tecniche
  - I rapporti umani nell'attività comune.

Conduzione e Organizzazione di Centri Edp

- Generalità sul servizio Edp: l'inserimento del centro nella struttura generale dell'azienda
- La gestione operativa del centro e la modulistica relativa
- Il *software* e i supporti: gestione e manutenzione
- Integrazione tra CED e analista di procedure.

Auditing Edp: Strumenti e Tecniche di Controllo

- Esigenze e obiettivi della funzione di *auditing* del settore Edp
- Collocazione organizzativa dell'Edp Auditor e relative funzioni interfacciate
- Analisi dei rischi e definizione di un piano di sicurezza nel settore Edp
- Strumenti e tecniche di controllo utilizzate nell'attività di *auditing* Edp
- I settori e le attività aziendali interessati ai controlli
  - Il Centro operativo
  - Lo sviluppo delle applicazioni
  - Le applicazioni automatizzate.

Elementi di Gestione Operativa di un centro Edp

- Panoramica sui principali problemi connessi alla gestione operativa di un Centro elaborazione dati
- Evidenziazione e discussione sulla necessità di un continuo colloquio e collaborazione fra settore Analisi e CED in fase di sviluppo e fra Utenti e CED in fase di gestione.

S.come sconto

CINE FOTO OTTICA

Claudio Genoni & Vittorio Giansanti - Milano: 4, via Montalbino, tel. (02) 608.19.86
Sconto del 20% sui prodotti in vendita.

OREFICERIA - OROLOGERIA

Antalb di Maria D'Errico - Milano: 132, via Giambellino, tel. (02) 415.85.37
Sconto del 10-20% su articoli di oreficeria-argenteria.
Sconto del 10-30% su orologi da polso e da parete (Longines, Vetta ed altre marche svizzere).

AUTOVETTURE

ASA - Automobili Sant'Ambrogio - Milano: 39/43, via Solferino, tel. (02) 63.28.75 e 15, Bastioni di Porta Nuova, tel. (02) 657.57.26
Sconto del 6% sul prezzo di listino di autovetture nuove Lancia ed Autobianchi (senza permuta d'auto ma con possibilità di pagamenti rateali fino a 36 mesi).

AUTOACCESSORI

Passerini Gomme S.r.l. - Milano: 16/18, via Marco Bruto, tel. (02) 73.31.03
Sconto 25% su pneumatici Pirelli, Continental, Ceat, Dunlop, Kleber ed altre marche.
Sconto 15% su pneumatici Michelin.
Sconto 20% su batterie Fiamm.

ARREDAMENTO

Antonio Giammusso - Seregno: 79/81 via Vecchia Valassina, tel. (0362) 23.08.78 - Milano: recapito tel. (02) 469.64.61, sig. Romano Croce, Milano: 5, via Lanzana.
Condizioni favorevoli per forniture di mobili in stile classico e moderno.
Sconto 20% per pagamenti in contanti.
Sconto 5-10% per pagamenti rateati.
Trasporto fino a km 260 gratuito.

EDIZIONI

Editrice Il Rostro - 20155 Milano: 6/A, via Monte Generoso
Libri di Elettronica - Elettrotecnica - Radio TV e HI-FI.
Vendita per corrispondenza e rateale.
Chiedere catalogo.

SERVIZI

Yoga Center - Milano: 2, via Palestrina, tel. (02) 20.30.17
Sconto 10% sulle quote in vigore.

Nomine e modifiche organizzative

COMITATO DI QUALITA'

Dal 24 dicembre 1981 *Giuseppe Cecchini*, in aggiunta alla sua attuale responsabilità di Program Director di alcuni prodotti Honeywell, assume l'incarico di Chairman del Comitato di Qualità, in sostituzione di Roberto Arcà, che ha lasciato la società per raggiunti limiti di età.

L'ing. Cecchini, in questa nuova responsabilità, si interesserà di:

- esercitare una efficace ed attenta opera di integrazione fra i diversi gruppi della Qualità operanti nelle aree dell'Hardware, Firmware, T & D, Software e Manufacturing, al fine di raggiungere una completa copertura dei nostri prodotti per gli aspetti qualitativi;
- riflettere nella programmazione delle nuove attività l'esperienza acquisita nei più recenti sviluppi.

ENERGY MANAGER

Nel mese di maggio del 1980 è stata costituita la Funzione Energy Manager, affidata a *Gianfranco Isani*, con la responsabilità di curare ogni problematica relativa al fattore energetico della nostra azienda.

Dal gennaio di quest'anno, Carlo Monguzzi è stato nominato Energy Executive per le sedi Honeywell di via Melchiorre Gioia, via Nuvolone, via Felice Casati ed altre esterne DBMI.

In tale incarico il sig. Monguzzi è responsabile di:

- controllare l'area di sua pertinenza;
- suggerire le azioni e coordinare gli studi ed i progetti delle infrastrutture per quanto concerne l'aspetto energetico;
- raccogliere i dati energetici di area e fare azione di *feed back*;
- collaborare con l'Energy Manager e con gli altri Energy Executives.

Gli altri Energy Executives sono (*come pubblicato su PanoramaHISI n. 7/8 luglio/agosto 1980*):
Pietro Triberti, per l'area di Caluso;
Piero Cipollini, per l'area di Pregnana;
Pier Giorgio Dajelli, per l'area di Borgolombardo e per le sedi di via G.B. Pirelli, via Tazzoli e via G.M. Vida.

Gli incarichi di Energy Manager ed Energy Executive sono affidati *ad personam* e si sovrappongono alle attuali attività e strutture.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

Dalla fine di gennaio viene affidato a Giulio Occhini il compito di effettuare uno studio sulle prospettive HISI nel settore dell'Office Automation in Italia.

Il dr. Occhini riporta direttamente all'ing. Cimino, direttore generale Marketing Italia.

DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA DISTRIBUZIONE E SERVIZI

DIREZIONE VENDITE GRANDI UTENTI I.D.S.

Giorgio Orsenigo, Resp. Filiale Interregionale I.D.S. Nord.

DIREZIONE PIANIFICAZIONE MARKETING

SERVIZIO BUSINESS PLANNING

Giovanni Bosisio, Resp. Servizio; e, *Acting*, Resp. Ufficio Pianificazione;
- Danilo Majocchi, Resp. Ufficio Pricing;
- Renato Pastorini, Resp. Ufficio Analisi e Studi.

GRUPPO DI COORDINAMENTO ATTIVITA' D.S.A.

Roberto Lorini, Resp. del Gruppo.

DIREZIONE VENDITE NUOVI MERCATI

Giorgio Bitetto, Resp. Filiale 1.

Il Touring Club Italiano nell'86° anno di attività

Il Touring Club Italiano, libera associazione senza scopi di lucro, federata nell'Alliance Internationale de Tourisme di Ginevra, fu fondato a Milano nel novembre 1894 con il nome di *Touring Club Ciclistico Italiano* (TCCI). Nel marzo 1900 il sodalizio, che riconosceva già l'importanza dell'automobile, mutò il proprio nome in *Touring Club Italiano* (TCI), adeguando alle nuove forme di turismo la sua produzione editoriale, l'attività di assistenza e quella di ricerca.

Le prime grandi iniziative furono l'istituzione in tutta Italia di una rete di rappresentanti (i Consoli); l'organizzazione del turismo collettivo e scolastico; la creazione dell'Ufficio cartografico. Dal 1904 ebbe inizio anche l'azione del TCI per la protezione del patrimonio naturale e culturale con l'insediamento di un « Comitato nazionale per la difesa del paesaggio e dei monumenti italici ».

Nel 1919 il Touring contava 110.000 soci, un numero altissimo per quegli anni ma destinato a salire rapidamente. Oggi i soci (per i quali lavorano presso il TCI in complesso 330 persone) sono 500.000, più 100.000 iscritti al Turismo Scolastico.

Nel 1895, prima iniziativa editoriale del Touring: la « Rivista Mensile », cui seguirono fra l'altro la « Carta turistica d'Italia », la « Guida d'Italia », la rivista « Le Vie d'Italia », l'« Atlante internazionale », la serie illustrata « Attraverso l'Italia », la « Carta automobilistica ».

Oggi le opere fondamentali vengono periodicamente rinnovate e sono pubblicate guide e carte d'Italia e d'Europa, guide dei monti TCI-CAI, collane come « Capire l'Italia », « Italia meravigliosa », « Attraverso l'Europa ». Inoltre i soci ricevono la rivista mensile « Qui Touring ».

L'adesione al TCI ha motivazioni soprattutto ideali e culturali ma consente anche di fruire di numerosi servizi quali viaggi organizzati, soccorso stradale TCI-ACI, assistenza all'estero, sconti vari, agevolazioni per chi si dedica alla vela, al campeggio, alla bicicletta e alla montagna estiva e invernale. Inoltre, il Touring gestisce tre villaggi di vacanze e un rifugio-albergo.

La Sede centrale è a Milano, in corso Italia 10. Per il servizio ai soci il TCI opera con propri uffici a Roma, Torino e Bari, con 600 Uffici Succursali, 2.000 Fiduciari nelle aziende e 2.000 Capi sezione del Turismo Scolastico nelle scuole.

Per associarsi al Club, i dipendenti Honeywell potranno rivolgersi ai colleghi Carlo Forlani, in via Vida o Vittorio Semboloni a Pregnana.

Convenzione con Italia Assicurazioni per copertura assicurativa R.C. Auto e Kasko del marzo 1979

Emilio Fagnani, responsabile della funzione Tesoreria della nostra azienda comunica, con una lettera a PanoramaHISI, un messaggio interessante per molti dipendenti Honeywell.

Richiamo l'attenzione sulla convenzione evidenziata, per rammentare che gli assicurati alla ex Siarca, amministrata poi dalla Card, essendo trascorsi i 2 anni stabiliti dall'apposita disposizione di legge, possono ora pensare di sottoscrivere una polizza a fronte della suddetta convenzione. L'Agenzia Generale di Milano e le altre Agenzie, il cui elenco è stato pubblicato su PanoramaHISI del marzo 1979, restano a disposizione per tutta l'assistenza necessaria.

(Emilio Fagnani)

Anche nel negozio e sulla scrivania arriva il microcomputer Honeywell

Il « Questar/M », questo è il nome del nuovo nato, è un *microcomputer* professionale che, per adattabilità ed economicità è destinato a diventare l'esperto di gestione, contabilità e amministrazione disponibile in ogni momento per fornire dati, conteggi e consigli anche a chi non ha conoscenze nel campo dell'informatica. La sua semplicità d'uso lo mette alla portata di tutti: poche ore bastano infatti per instaurare con il *computer* un rapporto colloquiale.

Il *computer* sulla scrivania o sul banco di vendita per la soluzione dei piccoli e grandi problemi del lavoro quotidiano è già una realtà.

Lo Stanford Research Institute ritiene che il mercato mondiale dei *microcomputer* avrà, nei prossimi anni, uno sviluppo pari a circa il 50% annuo in numero di sistemi, con crescita in valore (a valori costanti) del 34% entro il 1985, il che presuppone, quindi, una diminuzione sensibile dei prezzi unitari in termini reali.

L'Italia, è stata sinora tra i mercati meno sviluppati in questo settore. A influire su questa situazione, però, ha avuto un peso determinante anche il basso livello di consapevolezza, da parte dell'utente, delle potenzialità offerte dall'utilizzo del *microcomputer* in campo gestionale, amministrativo e produttivo.

Oggi però le cose stanno cambiando: il trattamento elettronico dei dati comincia finalmente a essere visto in maniera realistica anche da parte delle piccole utenze, che imparano a comprenderne gli usi e a scoprire i vantaggi che derivano dall'organizzare in maniera sistematica un'attività produttiva: vantaggi economici in termini di tempo e in termini di capacità decisionali.

Tutto ciò ovviamente è favorito anche dal fatto che il *microcomputer* è ormai sul mercato a prezzi decisamente accessibili (si pensi che il Questar/M ha un prezzo base di soli 7 milioni e mezzo) che lo mettono alla portata anche di coloro i quali hanno una piccola attività produttiva, commerciale o professionale.

Sulla base di questi elementi la IDC, International Data Corporation, prevede che il mercato italiano crescerà nei prossimi anni a un tasso annuale medio di circa il 65%, il che dovrebbe portare a 106.000 unità distribuite entro il 1983.

Di queste 106.000 unità, circa 70.000 (pari al 64%) saranno destinate alle attività produttive, industriali commerciali e professionali. Nel settore scolastico invece l'arrivo del *microcomputer*, sia per scopi didattici che per scopi gestionali, sembra essere ancora lontano: le previsioni parlano di non più di 5.000 unità di qui al 1983.

Ciò è dovuto anche alle carenze del settore che hanno impedito sinora l'avvio di una politica educazionale sviluppata con criteri e mezzi moderni.

Il mercato scientifico invece sta crescendo con un tasso annuale del 57% (27.000 sistemi previsti entro il 1983).

Un Questar/M con stampante a 160 cps, 132 colonne; unità centrale con tastiera, video, un disco fisso da 5 milioni di caratteri, inseriti nel corpo dell'unità centrale. E' questa una delle configurazioni più interessanti, in quanto unica sul mercato. *(M. F. B.)*

Nella foto sotto, lo stampone pubblicitario che ha annunciato il Questar/M su: Il Corriere della Sera, Il Giornale Nuovo, Il Sole/24 Ore, La Stampa, Il Tempo e il Messaggero.

Nel 1983 si prevede che questo mercato costituirà più di un quarto della base installata.

Molto ristretto sarà ancora, presumibilmente, il mercato hobbistico/domestico (che comunque non è quello a cui si rivolge il Questar/M) dove, tra l'altro, le motivazioni all'acquisto sono prevalentemente di tipo emotivo e ludico e sono soggette, in una certa misura, all'influsso della moda verso il « *do it yourself* » elettronico.

(G. R.)

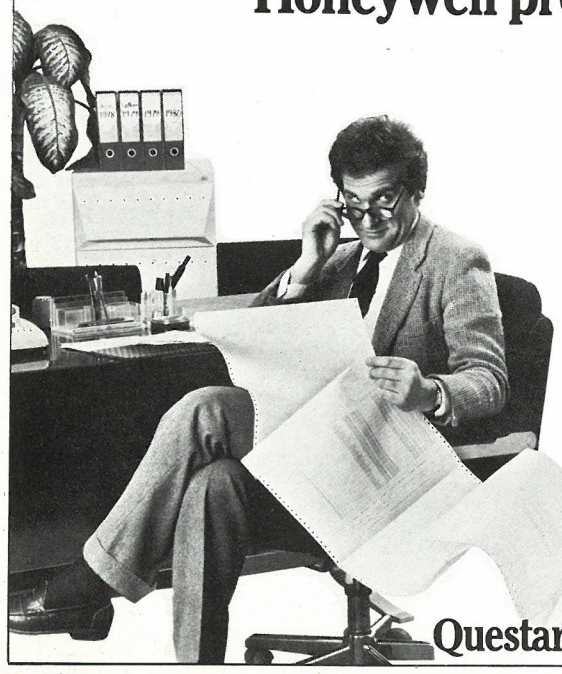
Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

panoramaHISI

Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1

Honeywell presenta il Microcomputer professionale.

Se ogni tanto ti dice di no è per il tuo bene.



Con la sua lunga esperienza nella grande informatica, la Honeywell è oggi presente anche nel settore dei micro con il QUESTAR/M, il microcomputer professionale. Sette modelli, memoria principale fino a 64K, memoria ausiliaria fino a 20 milioni di caratteri, tre modelli di stampanti bidirezionali fino a 160 caratteri per secondo.

QUESTAR/M è il microcomputer che offre tutti i vantaggi di un sistema personalizzato, indipendente ed economico; tutti lo possono usare senza dover essere degli specialisti.

Il microcomputer della Honeywell è così semplice che basta "parlargli" per ottenere la risposta. Discuti con lui dei tuoi problemi. QUESTAR/M è un esperto in grado di soddisfare tutte le tue esigenze. Ecco perché, se ti dice di no, è per il tuo bene. Il microcomputer professionale della Honeywell è venduto attraverso una rete di distributori. Per qualsiasi ulteriore informazione rivolgersi alla Honeywell Information Systems Italia - Direzione Vendite Nuovi Mercati - Via G. Vida, 11 - tel. (02) 2886-321/322/323.

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Questar/M Honeywell. L'esperto che ottimizza il tuo lavoro.